

## 5

### Um olhar pragmático sobre clareza e sucesso comunicativo nas leis

*A clareza não é um dado absoluto, nem como ponto de partida nem como ponto final da compreensão de um texto (Marcelo Dascal)*

*Deixe que a linguagem seja ambígua o suficiente de forma que, se a tarefa for bem executada, você poderá reivindicar todos os créditos; caso contrário, sempre será possível encontrar um álibi técnico (Whyte)*

#### 5.1.

#### Código, inferência, interação e clareza

A concepção de “clareza” e a sua relação com o sucesso comunicativo dependem de uma série de posicionamentos acerca de como se dá, de fato, um processo de comunicação. Nesse sentido, segundo Schiffrin (1994, apud Martins, 2002), podem ser identificados três modelos distintos: o de “código”, o de “inferência”, e o “interacional”. Tal distinção está vinculada a uma menor ou maior ênfase no princípio da “harmonia conversacional”.

O modelo de código parte da noção básica do emissor como responsável por desempenhar três papéis: ser portador de uma proposição representada internamente a ser enviada para outro indivíduo, codificar a mensagem em sinais acessíveis ao receptor e transmiti-la a um receptor. Este último, por sua vez, decodifica o sinal, reconhece a mensagem e acessa outro pensamento.

Este modelo comunicativo é central na cultura ocidental, tendo sido aprofundado na lingüística pelo paradigma saussuriano: a língua é um sistema de códigos em que os significantes estão associados, de forma estável, aos significados. Assim, a visão da comunicação baseada em código está relacionada a uma noção de mensagem como uma proposição interna e a uma noção de código como um algo fixo e estável. Os participantes se traduzem pelos rótulos “emissor” e “receptor”. A harmonia é central neste modelo comunicativo: não só o

objetivo da comunicação é compartilhar uma mensagem, mas também todo o processo se baseia na existência, a priori, de um código compartilhado.<sup>118</sup>

Para a visão de comunicação baseada na inferência, as mensagens não se restringem a representações, podendo manifestar intenções ou ações. Ao ouvinte, cabe deduzir tais intenções e ações. De qualquer forma, assim como no modelo baseado no código, essa concepção também se baseia no princípio da harmonia conversacional.

(...) uma crença na harmonia como base da comunicação se observa em três diferentes aspectos: a ênfase na intenção (do falante); a desconsideração do ouvinte como participante ativo na produção dos significados e das ações; e o destaque dado ao conhecimento prévio comum, tanto no que se refere ao código quanto no que diz respeito aos mecanismos inferenciais (mesmo código lingüístico, mesmos princípios comunicativos).<sup>119</sup>

É justamente nesses três aspectos que o modelo “interacional” se diferencia dos outros dois. Em primeiro lugar, essa concepção não coloca tanta ênfase na intenção do falante, de forma que tanto a informação emitida intencionalmente quanto a não emitida nesses termos constituem comunicação. Supõe-se, portanto, que a comunicação seja “comportamento”, seja ele intencional ou não (Martins, 2002). Como consequência disso, aumenta a relevância no ouvinte, que busca encontrar significado no comportamento de outro participante, desenvolvendo interpretações baseadas em múltiplas dimensões (social, emocional, referencial). Aponta-se, naturalmente, dessa forma, para a noção de negociação.

Uma terceira diferença diz respeito à ênfase no conhecimento prévio comum. O modelo interacional considera a noção de informação ‘situada’ e, por esta razão, é menos dependente do código e mais dependente do contexto. Em outras palavras, embora o conhecimento lingüístico compartilhado contribua para a interpretação da mensagem, esta é sempre situada. Além disso, para o modelo interacional de comunicação, os procedimentos de

---

<sup>118</sup> Martins, 2002: 97-98.

<sup>119</sup> Martins, 2002: 99.

interpretação não espelham necessariamente os de produção; ou seja, os mecanismos inferenciais não são necessariamente comuns aos participantes na situação de fala. (...) Para os estudos sócio-interacionais, a 'harmonia conversacional' não é apriorística, e sim uma construção possível dos participantes da interação (Schiffrin, 1990).<sup>120</sup>

Nesse sentido, na sociolinguística interacional, o contexto não é reificado, por isso pode criar a indeterminação. Embora não negue a existência de significados sociais pré-estabelecidos, essa perspectiva aponta que a "situação" também cria conhecimento. Por esta razão, o contexto é um dado para solucionar a indeterminação, mas é também gerador de indeterminação, pois qualquer ato de tornar significativo um enunciado está sujeito à vulnerabilidade. Assim, ambivalências e paradoxos são inerentes à língua como um instrumento simbólico-metafórico (Martins, 2002).

A tradição sócio-interacional não faz a equivalência entre comunicação e harmonia, considerando a multiplicidade de objetivos do falante e do ouvinte e a diversidade de contextos. Esta tradição considera a comunicação como uma negociação: ouvintes e falantes apresentam interesses diversos, pois estes não são indivíduos ideais e racionais, e sim social e culturalmente situados, atuando sobre os contextos disponíveis nas interações. Por esta razão, negociação envolve não só consenso, mas também conflitos no campo da definição dos contextos e dos significados. A indeterminação seria resultado destes processos de construção do conflito, seja porque o próprio falante apresenta objetivos diversificados, seja porque o ouvinte também tem um papel ativo no processo discursivo-interacional. Portanto, observa-se que a indeterminação não é sinônimo de ausência de comunicação.<sup>121</sup>

Nesse cenário, é possível perceber que o que subjaz a definição de clareza como sinônimo de comunicação eficaz é um modelo de comunicação centrado no falante e com ênfase na forma linguística. Tradicionalmente, Linguística e Direito defendem essa íntima relação entre clareza e sucesso comunicativo. De certa forma, isso também reflete a aceitação de uma concepção da linguagem como representação do mundo, ou, no mínimo, de uma crença na estabilidade dos significados, que seriam "literais".

---

<sup>120</sup> Martins, 2002: 100.

<sup>121</sup> Martins, 2002: 110.

Assim, aceita-se quase como natural a idéia de que clareza e transparência sejam propriedades dos textos em si, por isso, quanto mais “claro” for um enunciado – seja ele escrito ou não – maior é a chance de a “boa” comunicação ocorrer. E mais: pressupõe-se que a clareza é sempre uma característica positiva num processo comunicativo, inclusive no caso das leis. No Brasil, essa é uma perspectiva adotada “oficialmente”, como fica claro no “Manual de Redação da Presidência da República”, um documento cuja função é orientar todas as formas de comunicação oficiais, sejam elas textos legais, memorandos, comunicados e etc.:

A clareza deve ser a qualidade básica do todo texto oficial (...). Pode-se definir como claro aquele texto que possibilita imediata compreensão pelo leitor. No entanto, a clareza não é algo que se atinja por si só: ela depende estritamente das demais características da redação oficial. Para ela concorrem: [...] (b) o uso do padrão culto de linguagem, em princípio, de entendimento geral e, por definição, avesso a vocábulos de circulação restrita, como a gíria e o jargão; (c) a formalidade e a padronização, que possibilitam a imprescindível uniformidade dos textos; (d) a concisão, que faz desaparecer do texto todos os excessos lingüísticos que nada lhe acrescentam.<sup>122</sup>

A valorização da clareza como característica sempre desejável em um processo comunicativo, portanto, tem como pano de fundo o suposto objetivo de tornar a comunicação mais eficiente. Nesse sentido, a clareza é encarada como algo estanque, previamente definível e uma qualidade sempre.

A clareza – talvez a principal qualidade de um texto, seja ele legal ou não – é um requisito preponderante para que a comunicação se realize. Se um texto não é claro, o conteúdo que se quer enunciar pode se tornar, aos olhos do leitor, um emaranhado de palavras, sem coerência e, assim, sem textualidade.<sup>123</sup>

O sucesso de um processo comunicativo, nesse enquadre, seria fruto, em boa parte, da clareza e da organização mental, como se a comunicação se desse como uma transformação de pensamentos em palavras.

---

<sup>122</sup> Mendes & Forster Júnior, 2002: 6.

<sup>123</sup> Vullu, 2005: 39.

Para que a comunicação se faça clara, é preciso que o pensamento de quem comunica também seja claro. Portanto, de uma cabeça confusa, com idéias emaranhadas, será praticamente impossível uma mensagem clara.<sup>124</sup>

Nas duas próximas seções, serão relativizados os conceitos de clareza e de sucesso comunicativo, com vistas a desconstruir idéias tão tradicionais quanto influentes. Entende-se que somente em determinados contextos a clareza pode ser considerada como sinônimo ou pressuposto de uma comunicação eficaz. A comunicação boa ou eficiente não é necessariamente aquela em que os interlocutores se comunicam da forma mais clara possível. Isso porque, além do entendimento da mensagem, há outros objetivos comunicativos envolvidos. Assim, vaguezas, ambigüidades e obscuridades, em certas situações, podem ser bem-vindas e, até mesmo, necessárias. Essa breve discussão será fundamental para a compreensão do funcionamento das leis.

## 5.2.

### **Novas lentes para os conceitos de clareza e transparência**

“A clareza não é um dado absoluto, nem como ponto de partida nem como ponto final da compreensão de um texto”. A frase de Dascal (2006) marca um conceito fundamental para o que ele chama de “interpretação pragmática” de leis. Afinal, é preciso ter em mente que a clareza não é uma propriedade inerente ao texto legal, mas depende do seu uso em uma determinada situação comunicativa. Dessa forma, a própria necessidade de esclarecimento dependerá das avaliações de quem toma as decisões.

Pode-se dizer, assim, que há níveis variados de apreensão e produção de sentido, que serão atingidos por diferentes intérpretes. Nessa perspectiva, são relevantes, por exemplo, fatores como os usuários da linguagem e as suas atitudes epistêmicas e axiológicas. Com isso, o mesmo texto pode ser, às vezes, claro e, às vezes, obscuro. Embora os estudos de interpretação de leis não possam ignorar as dificuldades causadas pelo uso de uma terminologia específica, os maiores problemas são causados por expressões da linguagem

---

<sup>124</sup> Martins & Zilberknop, 1994: 70; apud: Zullu, 2005: 40.

cotidiana, que precisam ser compreendidas de acordo com o contexto de uso específico.

A noção tradicional de clareza desconsidera que o significado de qualquer texto depende de seu contexto de uso. Para demonstrar as limitações do modelo clássico, vale, como fez Dascal (2006), recorrer brevemente aos três tipos de “interpretação” identificados por Wróblewski (1983):

(a) Interpretação *latíssimo sensu* [interpretação-LS]: refere-se a qualquer compreensão de qualquer objeto como um objeto de cultura, por meio da atribuição ao substrato material desse objeto de um significado, um sentido ou um valor. Esse conceito é, filosoficamente, uma das bases para a alegação de que as ciências humanas, que lidam com tais objetos ‘significativos’, deveriam ser metodologicamente distintas das ciências naturais. A hermenêutica textual e filosófica costuma chamar atenção para esse tipo de compreensão ou interpretação.

(b) Interpretação *lato sensu* [interpretação-L]: refere-se a uma atribuição de significado a um signo tratado como se pertencesse a uma determinada língua e sendo usado de acordo com as suas regras e práticas comunicativas aceitas. Compreender um signo lingüístico significa, então L-interpretá-lo. A semântica e, como veremos adiante, a pragmática ocupam-se desse tipo de interpretação.

(c) Interpretação *stricto sensu* [interpretação-S]: refere-se a uma atribuição de significado a um signo lingüístico no caso de o seu significado ser duvidoso em uma situação comunicativa, isto é, no caso de sua ‘compreensão direta’ não ser suficiente para o propósito comunicativo em vista. Ao contrário da interpretação-L, a interpretação-S se refere, portanto, apenas à compreensão ‘problemática’, devido a fenômenos como obscuridade, ambigüidade, metáfora, implicitude, indiretividade, alteração de significado etc. A prática legal enfrenta esses problemas com frequência e há, conseqüentemente, uma tendência a ver esse tipo de interpretação como a única relevante para o Direito. A pragmática, em seu sentido estrito, também tende a focar exclusivamente a compreensão problemática, isto é, os casos em que somente a semântica não é o bastante para determinar o significado de um signo lingüístico e nos

quais, por isso, a informação contextual deve ser tomada em consideração.<sup>125</sup>

Ao observar essa classificação, pode-se inferir que, sob a ótica dos modelos hegemônicos de interpretação legal até o fim do século XIX – aqueles sustentados nas máximas “*clara non sunt interpretanda*” e “*interpretatio cessat in claris*” –, a atividade interpretativa estaria restrita apenas à interpretação-S (*stricto sensu*). Isso porque os significados das leis estariam quase sempre claros e permitiriam uma “compreensão direta”, já que a linguagem – explícita, precisa e desprovida de ambigüidade – teria a capacidade de criar enunciados univocamente compreendidos. Apenas em alguns casos excepcionais, seria preciso realizar um exame mais aprofundado para eliminar dúvidas, ou seja, interpretá-las. Vale dizer: interpretar, nesse enquadre, é o mesmo que “revelar o significado *correto*”. Assim, a eventual dependência do contexto de uso das sentenças, portanto, seria uma característica acidental que afeta apenas algumas sentenças, que poderiam ser transformadas em “sentenças eternas” apenas com a troca dos dêiticos.

Não são necessários grandes esforços para rejeitar essa hipótese, já que (i) a ausência dos dêiticos não garante um significado “completo” (por exemplo, a frase “João é alto” depende de um padrão de altura que deve ser extraído do contexto); e (ii) pode haver implicaturas conversacionais (por exemplo, “eu tenho muito trabalho a fazer hoje” pode significar “acabou a entrevista”). Nesse último caso, o contexto não apenas “completa” o significado de sentenças “incompletas” (devido a uma lacuna ou uma variável livre), mas, sem dúvidas, determina uma interpretação mais cabível.

Empiricamente, de fato, muitos textos legais são tomados como claros. Ao considerar uma lei dotada de clareza, no entanto, a doutrina tradicional supõe que a linguagem legal e a lei possuem propriedades que elas, segundo Dascal (2006), **não possuem**. A saber: (i) que há textos legais cujo significado é, por si só, claro ou evidente; (ii) que os termos legais não definidos pelo legislador têm, em princípio, o mesmo significado – claro ou ambíguo – que têm na linguagem cotidiana; (iii) que a falta de clareza é resultado apenas da indeterminação do significado usual de um termo ou construção sintática; (iv) que a clareza da regra é o princípio geral ou, ao menos, o ideal que todos os legisladores devem

---

<sup>125</sup> Dascal, 2006: 343.

procurar atingir; (v) que o reconhecimento da clareza ou da obscuridade de um texto não requer, por si só, qualquer interpretação.

Nesse sentido, é preciso se questionar se há alguma razão para não aceitar o significado da elocução em seu valor de face, ou seja, se a “compreensão direta” gera um resultado considerado adequado para o caso em que a lei será aplicada. Se a resposta for negativa, diz-se que a elocução é transparente. Caso for positiva, devem ser testadas interpretações alternativas até que se chegue à resposta negativa.

A interpretação pragmática é, desse modo, sempre necessária, mesmo no caso da transparência. Ela corresponde, de certo modo, à noção da interpretação-L apresentada acima. Nesse quadro conceitual, as noções de clareza e interpretação-S podem ser reformuladas da seguinte maneira: clareza significa ‘transparência’, isto é, endosso do significado da elocução ‘computado’ ou, se preferir, uma interpretação-L direta, enquanto que a interpretação-S versa sobre a falta de transparência (uma resposta afirmativa à pergunta de verificação) que conduz a uma busca pelo significado ‘indireto’ de uma elocução ou texto.<sup>126</sup>

Diante disso, duas situações podem ocorrer. Em primeiro lugar, o que Dascal chamou de “situação de isomorfia”, na qual o texto se adéqua ao caso em questão perfeitamente, de modo direto. Em termos pragmáticos, seria uma interpretação-L “transparente”, ou seja, sem a necessidade da busca por um significado que não o semanticamente computado da elocução. Em segundo lugar, a “situação de interpretação-S”, na qual existem dúvidas relevantes sobre a aplicabilidade do texto ao caso em questão. Isso quer dizer que a leitura transparente é inadequada e que a busca por um significado indireto alternativo deve ser encetada, num processo evidentemente finito, devido à necessidade prática de brevidade.

Um texto usado em um ato comunicativo é claro se não existem dúvidas (razoáveis) em relação ao seu significado. Isso significa que chegou o ponto no processo de interpretação-L onde a pergunta “existem razões para não compreender o texto nesse sentido?” é respondida com um “não”. Quando se chega a esse ponto na primeira

---

<sup>126</sup> Dascal, 2006: 352.

vez em que a pergunta é feita, isto é, relativamente ao significado ‘direto’ semanticamente computado, então o texto não é apenas claro, é transparente. Quando se chega a esse ponto mais adiante no processo, o texto originalmente opaco tornou-se claro por meio de uma interpretação indireta adequada.<sup>127</sup>

### 5.3.

#### **A falta de clareza e o sucesso comunicativo**

Diferentes áreas de conhecimento discutem questões ligadas à comunicação. Não poderia ser diferente, afinal, a complexa capacidade humana de utilizar linguagens de naturezas distintas serviu – e ainda serve – como instrumento para manifestações estudadas por ciências como a Psicologia, a Pedagogia, a Sociologia, a Filosofia, a Lingüística, o Direito etc. Nesse sentido, um fenômeno sempre foi objeto de dúvida e contradição: a má comunicação.

No Direito, a noção de má comunicação estará necessariamente atrelada à corrente teórica a que o doutrinador se filia, direta ou indiretamente, em relação à função da linguagem e aos objetivos da lei. Assim, numa perspectiva tradicional, por exemplo, as leis são a manifestação da vontade do legislador histórico, por isso a má comunicação ocorreria nos casos em que o texto legal não “transmitisse” esse desejo com clareza e precisão. A “boa” comunicação, portanto, teria como resultado um enunciado univocamente interpretado, com apenas um sentido: o pretendido pelo emissor e “decodificado” pelo receptor da mensagem, como já foi demonstrado no capítulo IV desta dissertação. Nesse sentido, nota-se que essa ótica se aproxima de uma abordagem representacional de linguagem, segundo a qual a eficácia de um processo comunicativo é medida por critérios como a clareza e o conhecimento. Assim, má compreensão, distorção e ambigüidade são resultados sempre indicativos de fracasso. A clareza é sinônimo de competência, e a ambigüidade deve ser evitada a qualquer custo.

Esse, é claro, não é o posicionamento teórico adotado por esta dissertação. Como foi explicado no capítulo anterior, entende-se que a atividade interpretativa de textos legais precisa considerar fatores diversos. A chamada “má compreensão”, portanto, é um resultado que precisa ser relativizado e

---

<sup>127</sup> Dascal, 2006: 360.

estudado de acordo com questões ligadas a contextos, interlocutores, intenções, estratégias etc. Nesse sentido, a ambigüidade não será mais necessariamente sinônimo de defeito técnico, como sugeriu Kelsen em sua Teoria Pura do Direito: ela muitas vezes estará intencionalmente presente das leis. Para começar a ilustrar esse ponto de pista, vale citar uma pesquisa de Eisenberg e Phillips (1991). Embora tenham um objeto de estudo bem diferente – processos comunicativos nas empresas –, os autores adotam uma postura bem compatível com a aceita nesta dissertação.

Embora existam várias ocasiões em que a clareza fomenta a eficácia nas empresas, observam-se importantes exceções (...). A partir do momento em que nos preocupamos com algo mais do que a realização de tarefas mecânicas e simples, devemos sempre procurar equilibrar a clareza e os objetivos políticos e relacionais, pois, às vezes, é mais fácil alcançá-los se formos cuidadosos na escolha das palavras. (...) A definição [tradicional] da má-comunicação é problemática em pelos menos dois aspectos. Em primeiro lugar, o receptor da mensagem é encarado como passivo, sem um desempenho significativo na co-construção do significado da mensagem. Isto está de acordo com as visões ‘personalistas’ do significado, nas quais o indivíduo “possui” um significado e o passa adiante, em vez de construir esse significado no discurso (Gergen, 1985; Holquist, 1981). Em segundo lugar, essa definição pressupõe que o emissor da mensagem sempre tem a intenção de ser claro. Embora essa seja a regra no caso de instruções técnicas, sempre há exceções. Por exemplo, no decorrer de uma avaliação de desempenho, um gerente pode intencionalmente optar por não ser claro sobre os aspectos negativos do desempenho do funcionário, para evitar o confronto (Goodall, Wilson & Waagan, 1986). Analogamente, essa definição não reconhece que a ambigüidade pode, às vezes, facilitar a comunicação eficaz (Eisenberg, 1984; Levine, 1985).<sup>128</sup>

Quando se discute esse modelo de supervalorização da clareza, torna-se imperativo citar Grice (1982), que criou o conceito do “princípio cooperativo”. Segundo essa idéia, num processo comunicativo idealizado, os interlocutores se esforçam para se compreender mutuamente da melhor forma possível. Nesse

---

<sup>128</sup> Eisenberg & Phillips, 1991: 248.

sentido, o autor cria quatro máximas: da Quantidade (fazer uma contribuição ser tão informativa quanto foi requerido), da Qualidade (fazer uma contribuição que seja verdadeira), da Relação (fazer uma contribuição relevante) e do Modo (fazer uma contribuição tão clara quanto for possível). A existência dessas regras, é evidente, não tende a minimizar o fato de que a maioria das pessoas as vive infringindo. Mais do que isso: elas têm a expectativa de que as outras pessoas também as infrinjam, na busca de seus objetivos.

Nesse enquadre, faz-se necessário repensar a noção de fracasso comunicativo. Afinal, como afirmam Eisenberg & Phillips (1991), num ambiente empresarial, o que está definido como comunicação problemática do ponto de vista do gerente, por exemplo, pode ser considerado uma comunicação eficaz para o funcionário.

(...) a má-comunicação só pode ser definida de acordo com um conjunto específico de critérios e num contexto definido. O sucesso e o fracasso, seja a curto ou longo prazo, estão presentes em qualquer ato comunicacional. Não existe um conjunto específico de critérios que nos permita determinar de forma simples e extremamente objetiva o que seja uma má-comunicação (ou uma comunicação eficaz). (...) Mesmo os exemplos que logo nos parecem 'óbvios' (p. ex., os que envolvem mentiras, segredos ou uma falta flagrante de empatia) podem ser julgados como eficazes, segundo certos critérios e inseridos em contextos específicos nas empresas. (...) Qualquer definição aceitável de má-comunicação deve estar necessariamente atrelada ao contexto social – às teorias, à visão de mundo, ao conjunto de valores, aos grupos investidores, ou ao momento. Em nossa definição, má-comunicação traduz-se como o fracasso, na interação social, em equilibrar ação criativa individual e controle e coordenação que viabilizam todo o meio empresarial.<sup>129</sup>

No mundo empresarial, portanto, a ambigüidade pode sim ser estratégica e eficaz em diversas situações. Ela será útil, por exemplo, ao evitar confrontos diretos entre gerentes e funcionários em casos de recusa de pedidos; e ao criar uma exposição menos clara dos objetivos da empresa de forma que eles sejam suficientemente abstratos para permitirem a coexistência de diversas interpretações e, assim, evitar cisões. Por isso, segundo essa perspectiva

---

<sup>129</sup> Eisenberg & Phillips, 1991: 246.

pragmática, comunicadores competentes são aqueles que se adaptam e conseguem fazer as afirmações adequadas à situação.

O uso estratégico da ambigüidade é apenas uma forma de demonstrar como as pessoas fazem um uso simbólico das informações na empresa (Feldman & March, 1981). Cada vez mais, o gerenciamento requer habilidades estratégicas ou simbólicas com maior afinidade com o evangelismo (leia-se persuasão) do que com a contabilidade (leia-se lucro puro e simples) (Pfeffer, 1981; Pondy, 1978; Weick, 1979). Nem sempre a comunicação é racional no sentido de se maximizar a compreensão (...). Sob esse prisma, se o CEO (diretor executivo) de uma empresa for estrategicamente ambíguo para evitar acusações de desempenho fraco, avaliações de eficácia não estarão atreladas à falta de clareza em seu discurso, mas na capacidade ou não de o CEO escapar dessas acusações. (...) Em uma crítica negativa a uma conversa ambígua entre gerentes, a revista *Fortune* citou a definição de um executivo para comunicação eficaz: “Você só precisa se lembrar do seguinte: deixe que a linguagem seja ambígua o suficiente de forma que, se a tarefa for bem executada, você poderá reivindicar todos os créditos; caso contrário, sempre será possível encontrar um álibi técnico” (Whyte, 1948).<sup>130</sup>

É claro que, no depoimento citado pela revista *Fortune*, há uma questão moral e ética que precisaria ser avaliada. Esta dissertação, no entanto, não se ocupará desse tipo de julgamento, visto que seria uma discussão longa e distante do objetivo da pesquisa. O que importa, nesse sentido, é reconhecer que o pensamento do CEO citado não pareceria nada absurdo caso tivesse sido pronunciado por um político – a não ser, é evidente, pelo fato de ser bem mais claro e sincero do que o que as pessoas se acostumaram a ouvir de governantes e legisladores.

Dessa forma, o raciocínio feito por Eisenberg e Phillips pode ser aplicado quando o objeto de estudo são os textos legais. De fato, as estratégias lingüísticas ligadas à imprecisão e à indeterminação de sentido – ambigüidades e vagezas –, freqüentemente utilizadas por legisladores, são, sem dúvida, muito importantes. Como necessidade e, também, como estratégia.

---

<sup>130</sup> Eisenberg & Phillips, 1991: 260.